



Cvičení

Méně zkušení koučové mají pocit, že musí udělat víc než jenom klást kvalitní otázky- chtějí poradit a snaží se své rady převést do formy otázek. Ty nemají s koučovacimi otázkami nic společného. Jsou to uzavřené otázky, na které se odpovídá ano/ne, klienta nikam neposunují.

Upravte následující uzavřené otázky tak, aby byly co nejvíc otevřené a konstruktivní.

- Nemyslíte si, že váš cíl je poněkud neurčitý?
- Jste si jist, že tohle je váš cíl?
- Prosim vás, proč chcete zrovna tohle?
- Ten váš cíl, to by chtělo ještě trochu upravit, že?
- Myslíte si, že šéfové od vás chtějí právě tohle?

34

Cvičení (fáze G)

- Proč si kladete tak nerealistický cíl?
- Máte pocit, že ten cíl je váš?
- Možná po vás chce vedení něco jiného, že?
- Myslíte si, že to zvládnete?
- Je váš cíl měřitelný?

35

Cvičení (fáze R)

- Nemáte pocit, že jste opomněl něco důležitého?
- Nepotřebujete ještě stanovisko nějakého odborníka?
- A co tenhle zdroj, ten už jste zkusil?
- Proč jste se ještě nezamyslel nad tímhle?
- Určitě by bylo dobré zahrnout i tyto podmínky, nemyslíte?

36
